



2026年12月期第 2 四半期 決算説明資料

ユニソルホールディングス株式会社
(証券コード：7128)

2026年8月10日



1

2026年12月期 第2四半期決算の概要

決算サマリー

● 2025年第2四半期（中間期）比

- 売上高 : + 3.4 % ~ IoTで減収も、機械・工具で増収
- 売上総利益 : + 2.9 % ~ 建設機械及びIoTで減益も、機械・工具及び建設資材で増益
- 営業利益 : ▲ 14.1 % ~ 建設資材で増益も、機械・工具及びIoTで減益
- 純利益 : ▲ 2.3 % ~ 固定資産および有価証券売却益を計上も営業利益段階での減益が影響

● 2026年度上期予想比

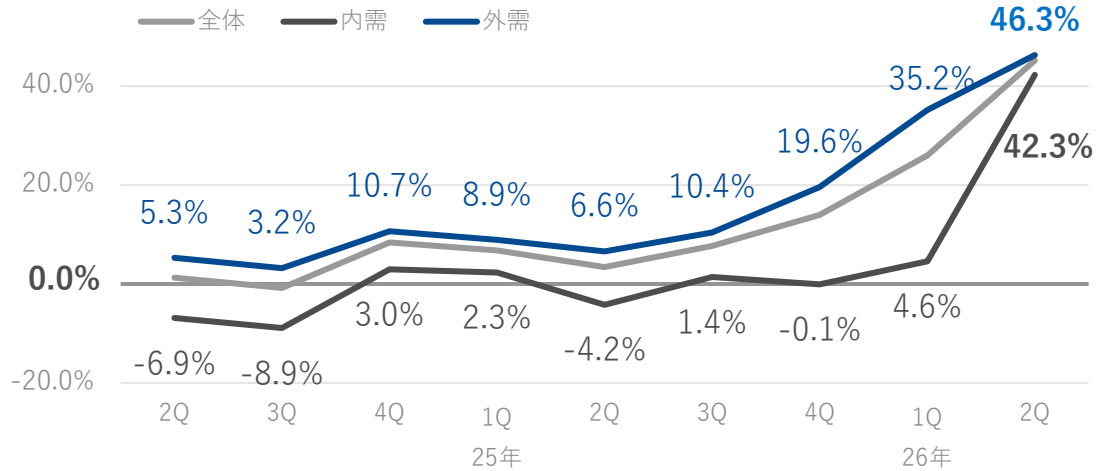
- 売上高 : 101.9 %
- 売上総利益 : 100.2 %
- 営業利益 : 92.5 %
- 純利益 : 115.8 %

● 貸借対照表（2025年12月期比）

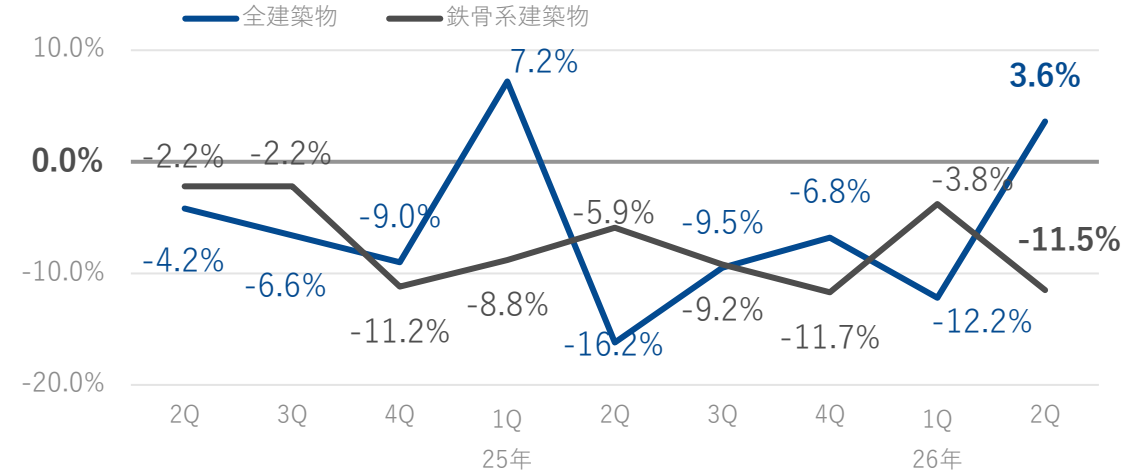
- 現預金 : ▲ 27億円 ~ MT Food Systems買収等
- 長短借入金 : + 5.3億円 ~ MT Food Systemsの連結取り込み
- 自己資本比率 : ▲ 1.2 pts (62.1 % → 60.9 %)

市場環境

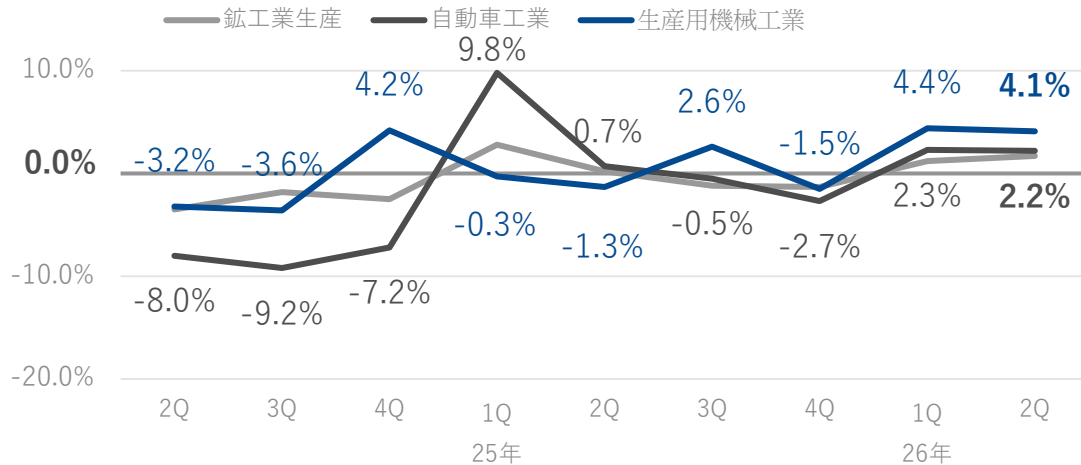
工作機械受注額（前年同期比増減）



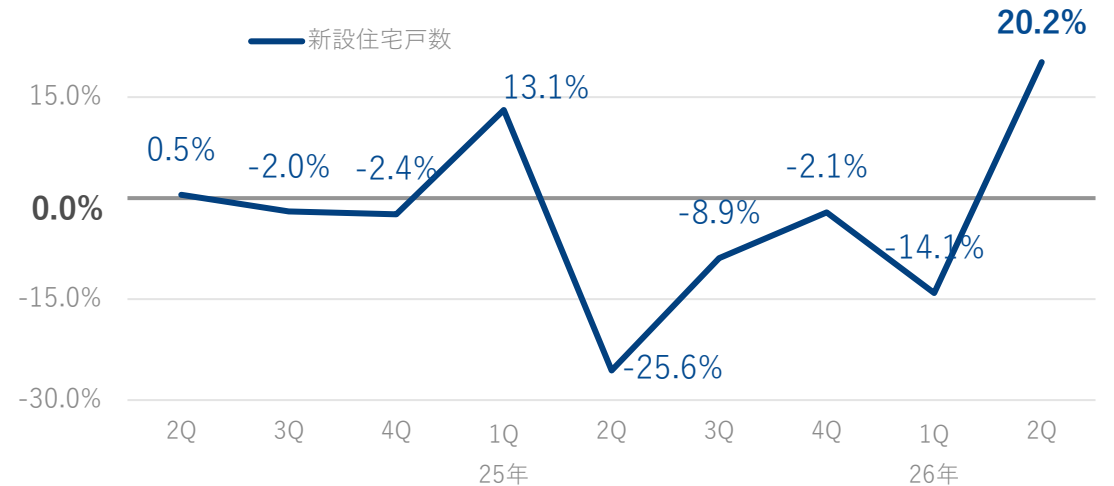
建築着工床面積（前年同期比増減）



鉱工業生産指数（季節調整済）（前年同期比増減）



新設住宅着工戸数（前年同期比増減）



連結損益計算書 前年同期比

単位：百万円

	FY2025Q2	FY2026Q2	YoY額	YoY%	
売上高	79,779	82,509	2,730	3.4%	機械・工具 +3,093、IoT ▲670
売上総利益	12,858	13,227	369	2.9%	機械・工具 +454、IoT ▲180
売上総利益率	16.1%	16.0%	-	▲0.1 pts	
販管費	11,351	11,933	582	5.1%	機械・工具 +900、建設資材 ▲274
営業利益	1,507	1,294	▲212	▲14.1%	機械・工具 ▲446、建設資材 +404
経常利益	1,856	1,729	▲127	▲6.9%	為替損益 +67
特別利益	7	80	72	-	固定資産売却益 40、投資有価証券売却益 39
特別損失	96	1	▲94	-	固定資産売却損 1
親会社株主に帰属する 中間純利益	996	972	▲23	▲2.3%	

営業利益分析 対前年同期比（要因別）

単位：百万円



連結貸借対照表

単位：百万円

	FY2025Q4	FY2026Q2	増減額	
資産合計	117,020	119,519	2,498	
流動資産	82,534	83,010	475	商品・製品 + 2,294 前渡金 + 1,803 売掛債権▲629
・現金及び預金	29,760	26,979	▲2,780	
固定資産	34,485	36,509	2,023	
・有形固定資産	24,808	25,126	318	建物 + 168 使用権資産 + 91 工具器具備品 + 72
・無形固定資産	1,682	2,970	1,287	のれん + 1,350
・投資その他資産	7,994	8,411	417	投資有価証券 + 388
負債合計	43,144	45,229	2,084	
流動負債	40,706	42,425	1,718	契約負債 + 818 買掛債権 + 564 短期借入金 + 328
固定負債	2,437	2,804	366	長期借入金 + 204 長期リース債務 + 150
純資産合計	73,876	74,289	413	
自己資本	72,686	72,805	119	
・株主資本	69,225	68,520	▲705	利益剰余金▲752
自己資本比率	62.1%	60.9%	▲1.2 pts	

連結損益計算書 セグメント別（前年同期比）

単位：百万円

	FY2025Q2		FY2026Q2		YoY額	YoY率
売上高（構成比）	79,779	(100.0%)	82,509	(100.0%)	2,730	3.4%
■ 機械・工具セグメント	51,963	(67.3%)	55,056	(66.7%)	3,093	6.0%
■ 建設資材セグメント	20,730	(23.9%)	21,051	(25.5%)	320	1.5%
■ 建設機械セグメント	4,859	(6.4%)	4,846	(5.9%)	▲12	▲0.3%
■ IoTソリューションセグメント	2,226	(2.4%)	1,555	(1.8%)	▲670	▲30.1%
売上総利益（対売上高）	12,858	(16.1%)	13,227	(16.0%)	369	2.9%
■ 機械・工具セグメント	7,855	(15.1%)	8,310	(15.1%)	454	5.8%
■ 建設資材セグメント	3,796	(18.3%)	3,925	(18.6%)	129	3.4%
■ 建設機械セグメント	476	(9.8%)	442	(9.1%)	▲34	▲7.2%
■ IoTソリューションセグメント	730	(32.8%)	549	(35.3%)	▲180	▲24.7%
営業利益（対売上高）	1,507	(2.1%)	1,294	(1.6%)	▲212	▲14.1%
■ 機械・工具セグメント	972	(2.0%)	526	(1.0%)	▲446	▲45.9%
■ 建設資材セグメント	282	(1.9%)	687	(3.3%)	404	143.2%
■ 建設機械セグメント	140	(3.7%)	137	(2.8%)	▲3	▲2.7%
■ IoTソリューションセグメント	186	(10.3%)	51	(3.3%)	▲134	▲72.5%
■ 調整	▲75		▲107		▲32	

営業利益分析 対前年同期比（セグメント別）

単位：百万円



事業セグメントの概要

ユニソルホールディングス(株)

UNISOLビジネスパートナーズ(株)

シェアードサービス会社

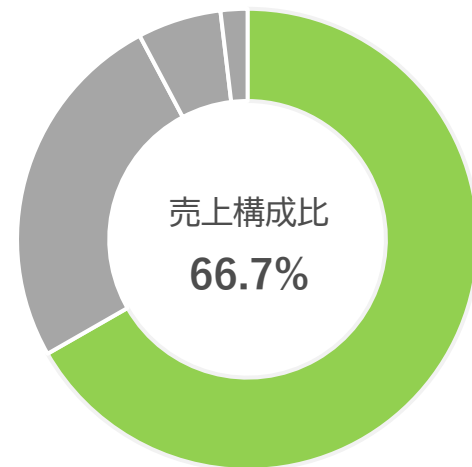
セグメント	機械・工具					建設資材			建設機械	IoTソリューション
中核会社	ユニソル(株)					フルサト工業(株)*			(株)マルカ	(株)セキュリティデザイン
事業分野	産業機械	機械・工具	グローバル	エンジニアリング	食品	鉄構資材	配管資材	住宅設備	建設機械	IoTソリューション
関連会社(国内)	- 北九州金物工具 - 岐阜商事			- 管製作所* - TSプレジジョン* - ソノルカエンジニアリング*	アルプラス*	—			ジャパン レンタル	—
関連会社(海外)			- 北米 (USA、メキシコ、ITI*) - 中国 (上海、広州) - 東南アジア (タイ、ベトナム、マレーシア、インドネシア、USI*)		MTFS*	—			—	—

* メーカー機能／エンジニアリング機能を持つ会社

機械・工具セグメント

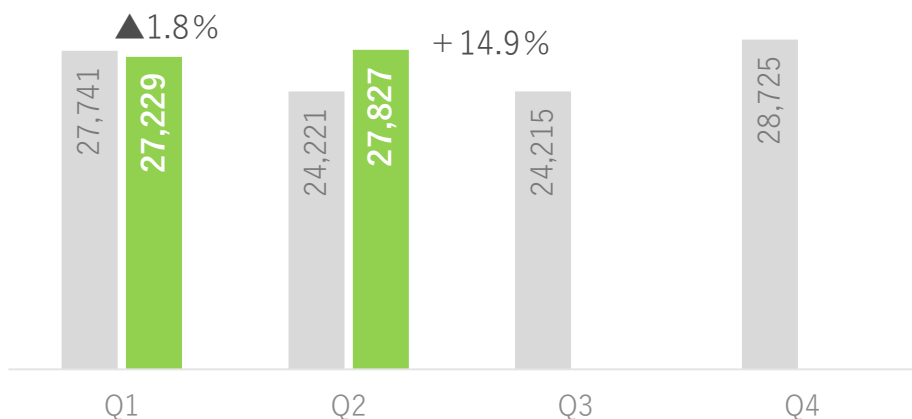
単位：百万円

	売上高	YoY(±)	YoY(%)	売上総利益	YoY(%)	営業利益	YoY(%)
セグメント全体	55,056	+ 3,093	+ 6.0%	8,310	+ 5.8%	526	▲45.9%
産業機械事業	15,212	+ 991	+ 7.0%				
機械・工具事業	25,346	+ 761	+ 3.1%				
グローバル事業	12,877	+ 647	+ 5.3%				
エンジニアリング事業	1,226	▲68	▲5.3%				
食品事業	1,438	+ 608	+ 73.3%				



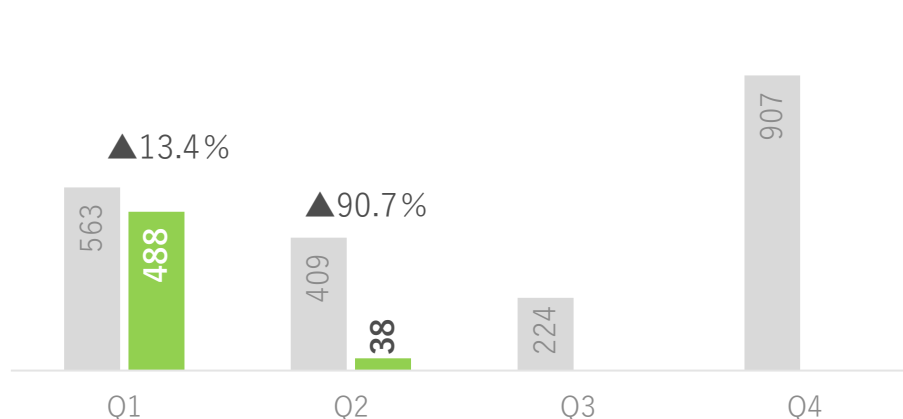
セグメント売上高四半期推移

(百万円) ■ FY2025 ■ FY2026



セグメント利益四半期推移

(百万円) ■ FY2025 ■ FY2026

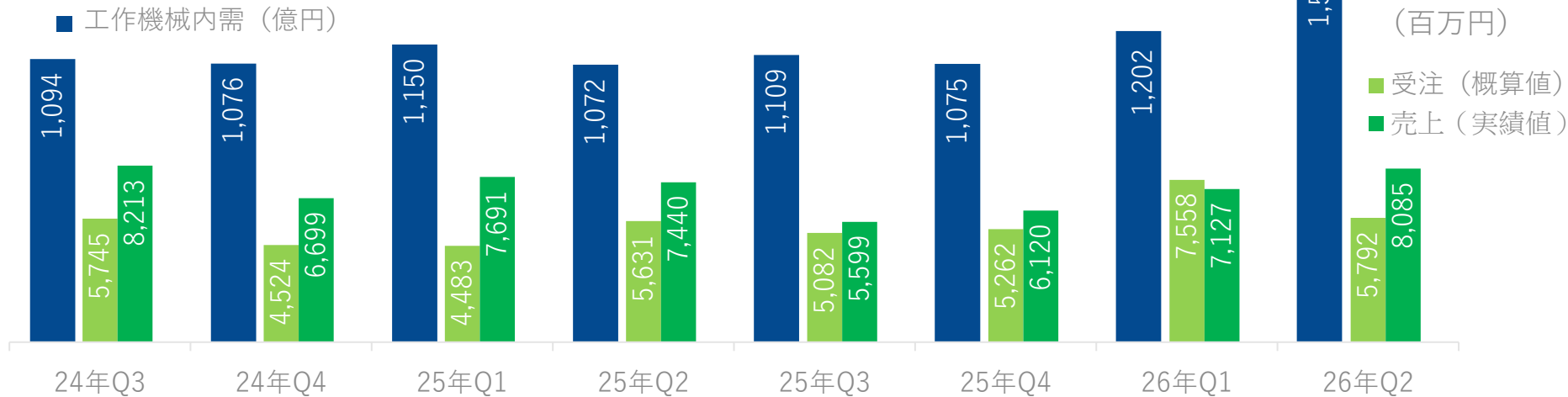


主な事業内容

産業機械や産業ロボットなどの「機械販売」、機械周辺の工具類や消耗品などの「工具販売」、食品加工機械や洗浄機などの「機械製造」を国内・北米・アジアのマーケットで展開

機械・工具セグメント 産業機械事業

工作機械内需受注（日工会） / 当事業受注高・売上高推移

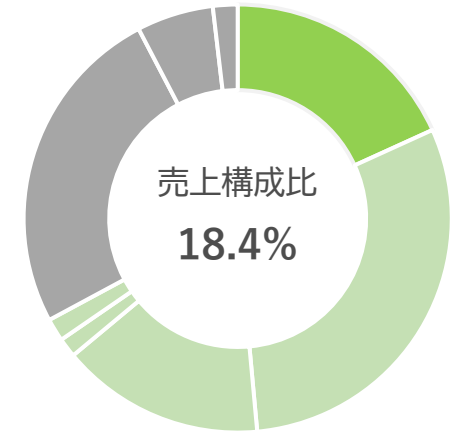


- 工作機械受注統計の内需受注は2026年第2四半期 1,526億円（前年同期比42.3%増）

→ 当事業の第2四半期の受注は5,792百万円（概算値）前年同期比2.8%増

単位：百万円

	売上高	YoY(±)	YoY(%)	
産業機械事業	15,212	+991	+7.0%	
- 主な販売先である国内自動車関連産業のHEV関連設備投資需要増加に伴い好調に推移 - 業種、業界に関わらず省人化、自動化設備への設備投資は旺盛だが受注から売上計上迄の期間は6～12か月になるケースあり - 旧マルカと旧ジーネットの統合シナジーの一環として大口ユーザー向け個別展示会等の取組を開始しており引き合い増加中				

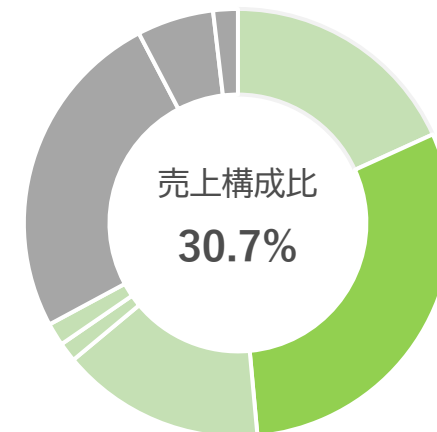
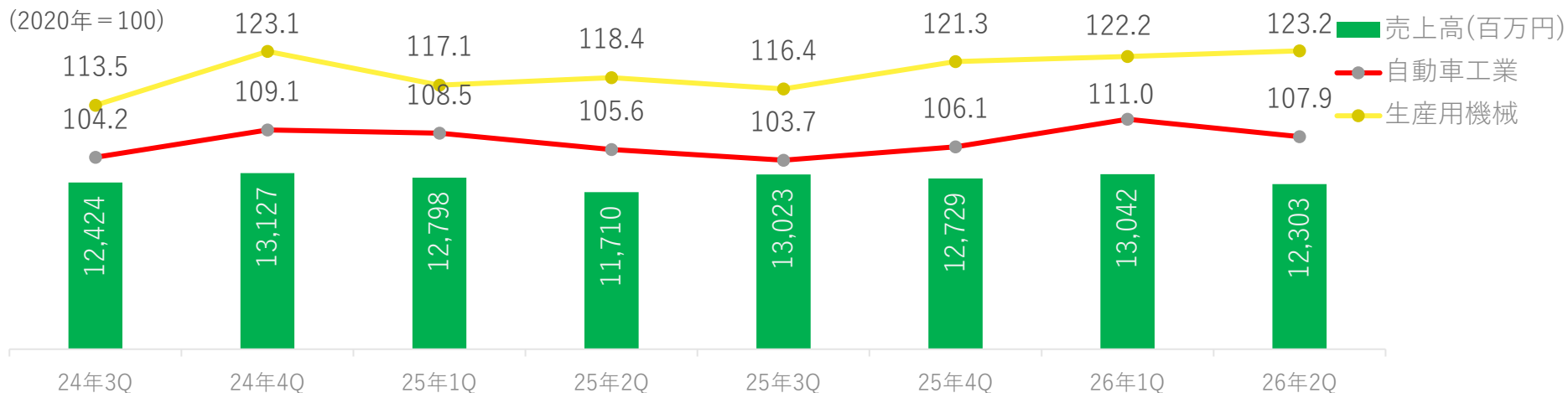


■ 主な事業内容

工作機械から産業機械まで幅広い機械を取り扱い、生産現場に最適なソリューションを直販体制で提供する。ユニソル(株)の産業機械事業を中心に、工具直需子会社2社を含めた構成

機械・工具セグメント 機械・工具事業

鉱工業生産指数（自動車・生産機械） / 当分野売上高推移



■ 主な事業内容

工作機械及び切削工具・
ツーリング等の機械加工シ
ステム、ロボット・モータ
等の組込み機器、コンプ
レッサ等の設備機器、マテ
ハン、汎用工具まで、約
100万点に及ぶ商品ライン
ナップと卸売体制でものづ
くりを幅広くサポート

・ 鉱工業生産指数：主な顧客層である自動車工業は略横ばい

➔ 当事業の第2四半期の売上高は12,303百万円となり、前年同期比5.0%増

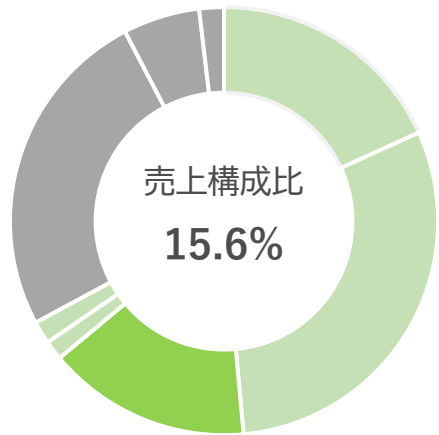
単位：百万円

	売上高	YoY(±)	YoY(%)	
機械・工具事業	25,346	+761	+3.1%	
・ 工具	+4.5%	・ 半導体製造、造船、航空宇宙産業向け等を中心に好調に推移 ・ 引き続きPB商品の取扱い、ECルート販売、生産性向上等の施策に注力		
・ 機械	▲1.0%	・ 最終ユーザーである中小製造業の設備投資回復に伴い受注増加傾向にあるが、旺盛な機械需要と商材の高付加価値化による納期長期化により、売上計上は前年上期比較で微減		

機械・工具セグメント グローバル事業

単位：百万円

		売上高	YoY(±)	YoY(%)	
グローバル事業		12,877	+ 647	+ 5.3%	
	北米	8,843 + 2.5%	米企業向けは、航空宇宙・医療業界等への工作機械販売が好調だった一方で、射出成形機需要は停滞。日系企業向けは、米国で昨年好調だったBEV関連設備投資の減退等で減収。メキシコでも北米関税協定見直しへの警戒感による設備投資需要停滞の影響から受注低迷が継続		
	東南アジア	4,243 + 23.5%			
	・ タイ	1,695 + 6.2%	前期受注した大口案件の売上計上、及びメンテナンスや部品交換を行うサービス部門の好調により利益率が改善		
	・ インドネシア	709 + 5.1%	昨年の食品工場向け大型案件の反動がある中、日系・非日系を含めた自動車・二輪業界向け工作機械販売等により前期比略同水準		
	・ マレーシア	725 + 16.6%	自動車・二輪業界向け、及び食品加工関連の設備及びパーツ販売により前年同期比増加。中国製工作機械の取扱いを開始し受注も獲得		
	・ ベトナム	774 + 177.9%	北部の国営企業や南部の半導体関連向け工作機械の販売等で増収。サービス部門が現地売上の約半分に成長し、利益率改善に寄与		
	中国	1,044 + 47.3%	自動車関連を中心に日系企業の設備投資需要低迷が継続。中国製の産業機械・工作機械の海外向け販売に注力		



■ 主な事業内容

北米、アジアに展開する拠点とグループ会社による強固なグローバルネットワークを活かした調達から販売、サービスまで一貫した支援体制で、海外事業におけるバリューチェーンを包括的に支援

機械・工具セグメント エンジニアリング事業・食品事業

■ エンジニアリング事業

■ 主な事業内容

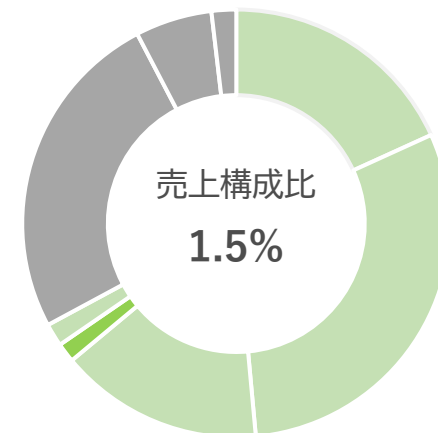
従来の「モノ売り」を超えた、「コト売り」への変革を推進人手不足や労働市場の変化など、現代のものづくり業界が直面する課題に対し、これまでに培った製品知識と現場に深く入り込むノウハウを融合し、唯一無二のソリューションを提供

単位：百万円

	売上高	YoY(±)	YoY(%)	
エンジニアリング事業	1,226	▲68	▲5.3%	

ソリューションセールス部、技術部、製造子会社（除くアルプラス）

- ・ 大手27社のターゲット戦略に注力。自動機・専用機の引き合いが堅調
- ・ 技術者不足に起因した自動車サプライチェーン内での生産工程移設支援案件が増加



■ 食品事業

■ 主な事業内容

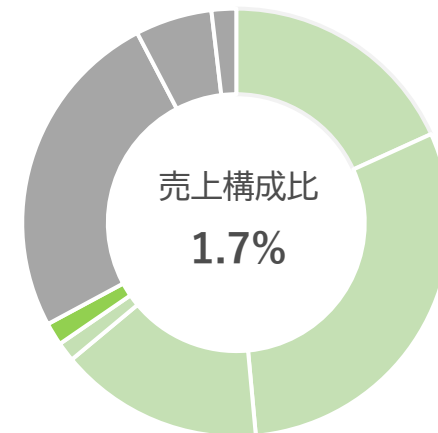
「食」を取り巻く社会問題の解決を核とし、東南アジアNo.1の食品機械商社を目指す。タイ現地企業との資本提携で複数の機械を組み込んだトータル自動化システム提供も実現。日系食品メーカーから現地の食品加工会社まで持続可能な事業モデルを提案

単位：百万円

	売上高	YoY(±)	YoY(%)	
食品事業	1,438	+608	+73.3%	

FTS営業部、アルプラス、MTFS

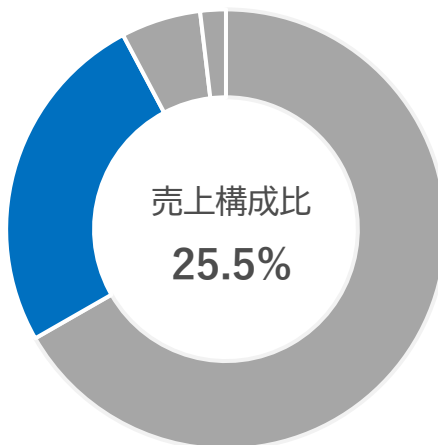
- ・ FTS営業部によるアルプラス（パンスライサー製造等）の新規顧客開拓が進展
- ・ 買収したMTFSの損益取込みもあり増収。タイ日系食品製造向けの引き合い増加中



建設資材セグメント

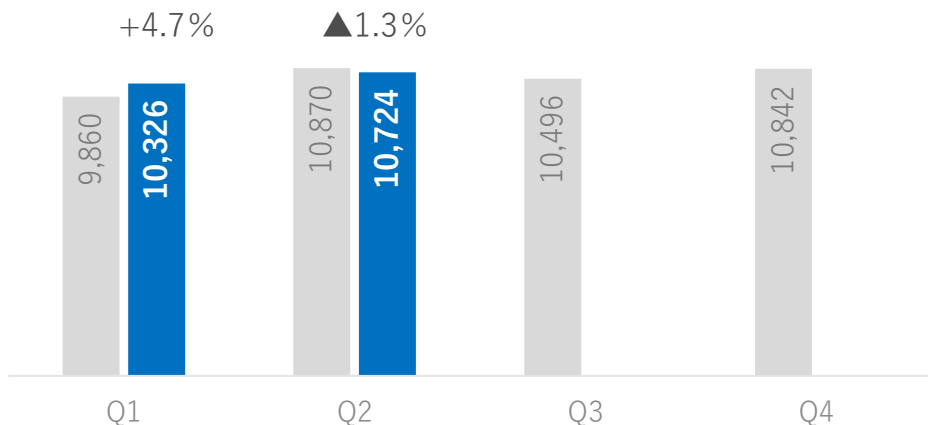
単位：百万円

	売上高	YoY(±)	YoY(%)	売上総利益	YoY(%)	営業利益	YoY(%)
セグメント全体	21,051	+ 320	+ 1.5%	3,925	+ 3.4%	687	+ 143.2%
鉄構資材事業	13,726	+ 220	+ 1.6%				
配管資材事業	4,202	+ 21	+ 0.5%				
住宅設備事業	3,160	+ 76	+ 2.5%				



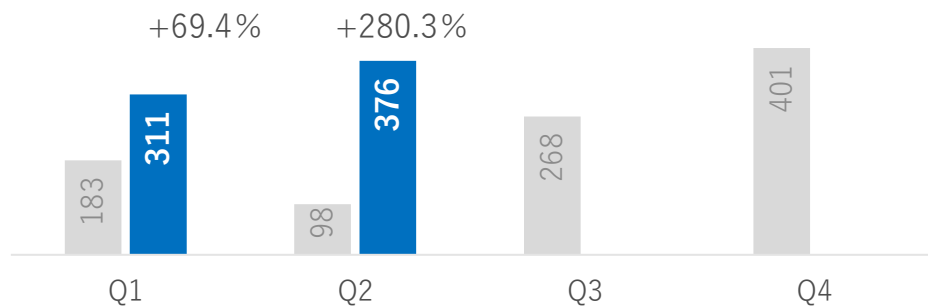
セグメント売上高四半期推移

(百万円) ■ FY2025 ■ FY2026



セグメント利益四半期推移

(百万円) ■ FY2025 ■ FY2026



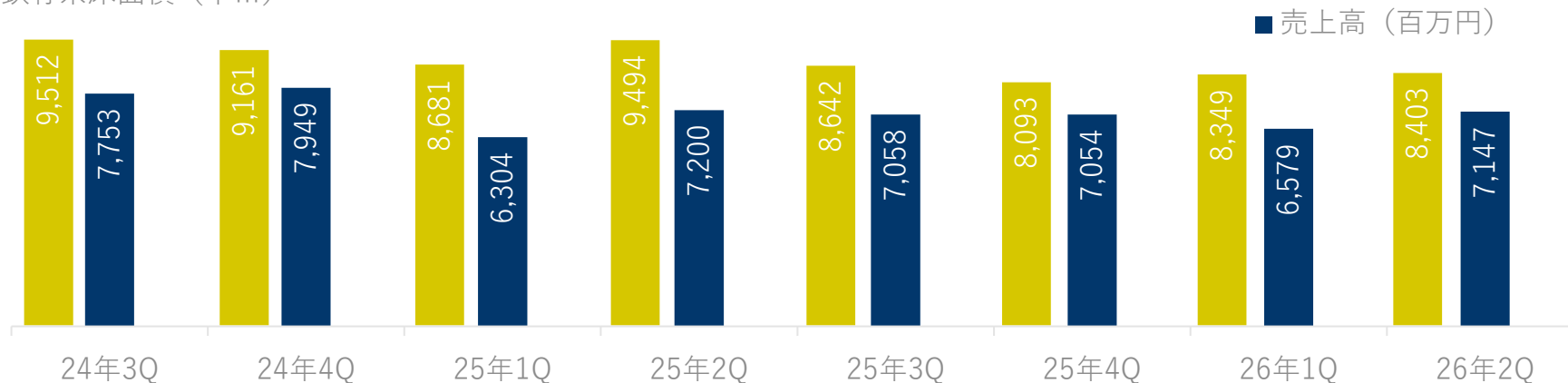
主な事業内容

鉄骨建築に用いられる構造部材やボルト類などの「鉄構資材販売」、配管の継手やパイプなどの「配管資材販売」と、キッチンやバス、トイレなどの「住宅設備販売」を国内中心に展開する

建設資材セグメント 鉄構資材事業

建築着工床面積（S + SRC造） / 当分野売上高推移

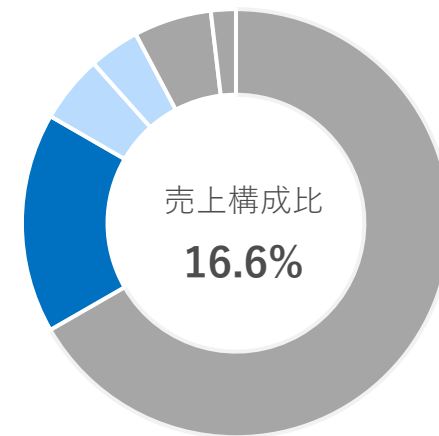
鉄骨系床面積（千㎡）



- 2026年第2四半期の構造別鉄骨系建築着工床面積は前年同期比11.5%減となり減少傾向が継続
→ 当事業の第2四半期の売上高は7,147百万円となり、前年同期比微減（▲0.7%）

単位：百万円

	売上高	YoY(±)	YoY(%)	
鉄構資材事業	13,726	+ 220	+ 1.6%	
	- 建築案件数減少で厳しい状況下、大口の基礎部材や産業機械の販売により売上微増 - 柱継手等の自社オリジナル商材販売、柱脚工法の基礎施工等が前年同期比大幅増 - 引き続き省人化に資する大型機械、生産性向上の為のCADシステム販売等に注力			



■ 主な事業内容

自社製品のフルブレースをはじめ、鉄骨ファブリケーターや大手住宅メーカーが必要とする資材を幅広くラインナップ。全国54カ所の営業所でユーザーのニーズに対応

建設資材セグメント 配管資材事業・住宅設備事業

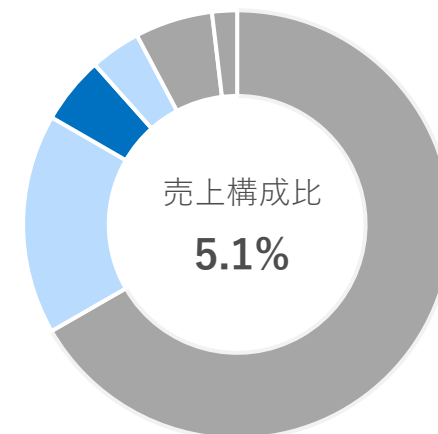
■ 配管資材事業

■ 主な事業内容

拠点網や物流システム、集中購買によるスケールメリットを活かし配管資材をコストパフォーマンス高くスピーディに提供

単位：百万円

	売上高	YoY(±)	YoY(%)	
配管資材事業	4,202	+21	+0.5%	
	・ 建築案件数の低位安定が継続。今後の半導体や電炉等の大型案件をフォロー中 ・ パイプ加工機、レーザー溶接機等の設備機械類の販売に注力			



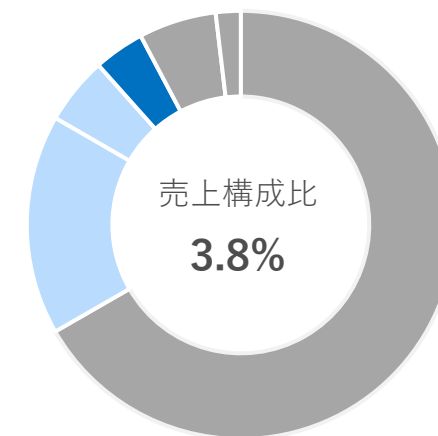
■ 住宅設備事業

■ 主な事業内容

ユニットバス・システムキッチン・トイレなど住宅設備機器から空調・建材・エクステリアまで幅広くラインナップ

単位：百万円

	売上高	YoY(±)	YoY(%)	
住宅設備事業	3,160	+76	+2.5%	
	・ 新設住宅減少、リフォーム需要低調な中、高付加価値商材の販売増加 ・ 不動産管理会社や施工店向け営業や、人材確保を含めた施工付き案件に注力			

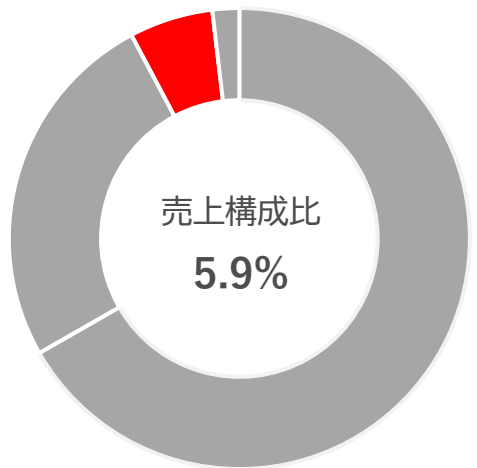


建設機械セグメント

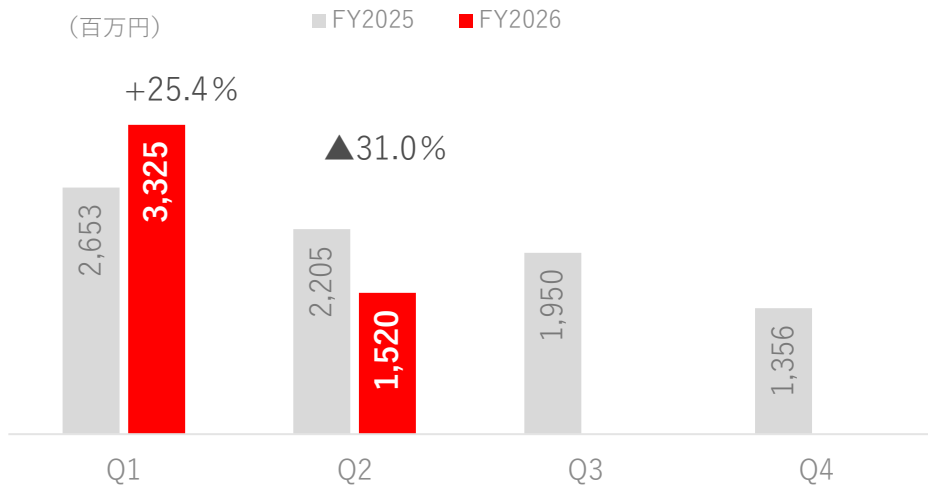
単位：百万円

	売上高	YoY(±)	YoY(%)	売上総利益	YoY(%)	営業利益	YoY(%)
セグメント全体	4,846	▲12	▲0.3%	442	▲7.2%	137	▲2.7%

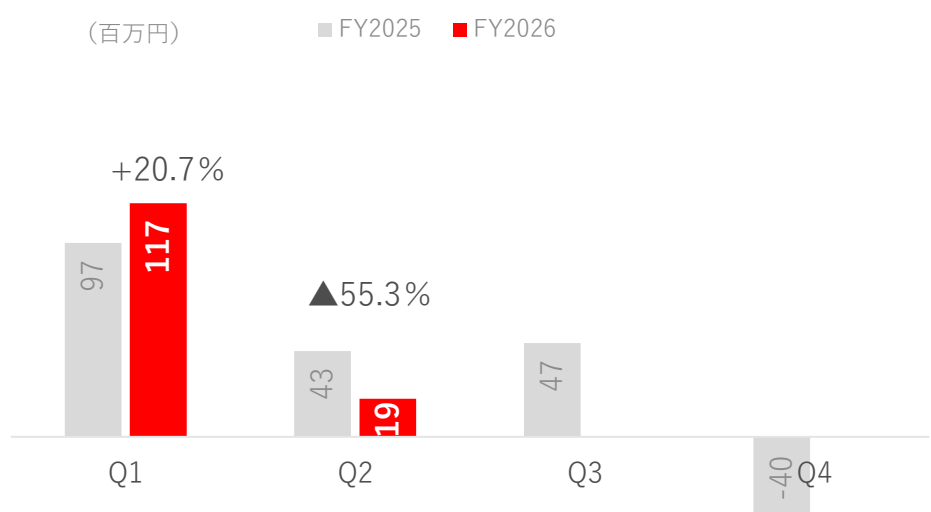
- クローラークレーン、基礎機械の新車販売共に値上げ前駆け込み需要等のあった前年を台数ベースで下回ったが、高単価の基礎機械販売、また販売方針を変更した中古機売買の好調により全体で前年同期比略同水準の売上を確保
- また利益率の高い保険事業で収益認識方法の変更により前年同期比減益となった



セグメント売上高四半期推移



セグメント利益四半期推移



主な事業内容

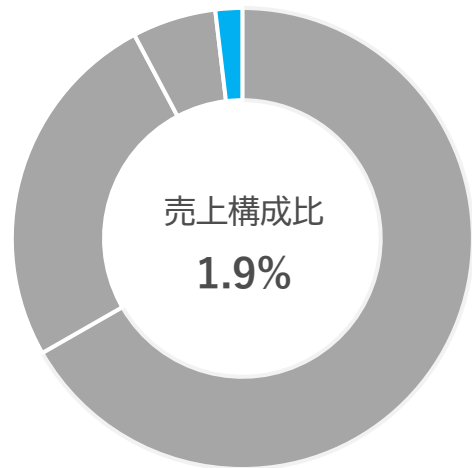
クレーンやショベル、基礎用機械など「建設機械販売とレンタル」を土木建設業や看板設置業など国内中心に展開し、中古機械も取り扱う

IoTソリューションセグメント

単位：百万円

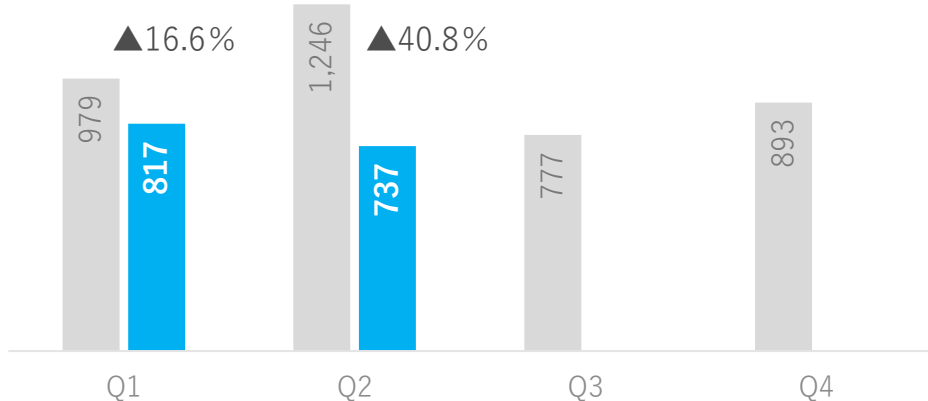
	売上高	YoY(±)	YoY(%)	売上総利益	YoY(%)	営業利益	YoY(%)
セグメント全体	1,555	▲670	▲30.1%	549	▲24.7%	51	▲72.5%

- ・ 防犯カメラ等を扱う卸売事業で、一時的な大口顧客向け出荷停止や、前期末の値上げ前駆け込み需要の反動と一部の小口顧客の流出により前年同期比減収
- ・ プロジェクト事業では、前期獲得したデータセンター向け大型案件の反動、及び物流センター等向け受注済み中小型案件の着工・完工遅延により前年同期比大幅減収
- ・ 今後、プロジェクト案件の着実な取り込みや、収益構造改革・シナジー創出に注力



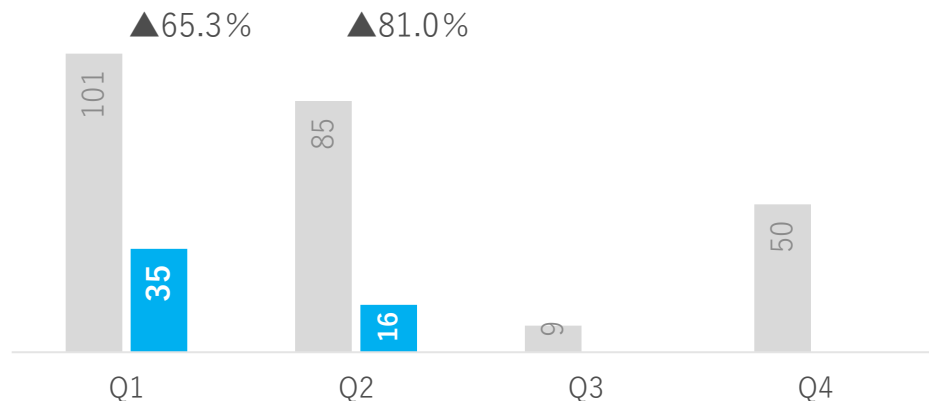
セグメント売上高四半期推移

(百万円) ■ FY2025 ■ FY2026



セグメント利益四半期推移

(百万円) ■ FY2025 ■ FY2026



主な事業内容

監視カメラや入室管理システム、AGVなどの自動搬送ロボット、クラウドサービスなど、監視機器を中心としたビジネスをビル管理業や警備保障業、公共施設などを対象に国内中心に展開する



2 2026年12月期 連結業績予想

連結業績予想 サマリー

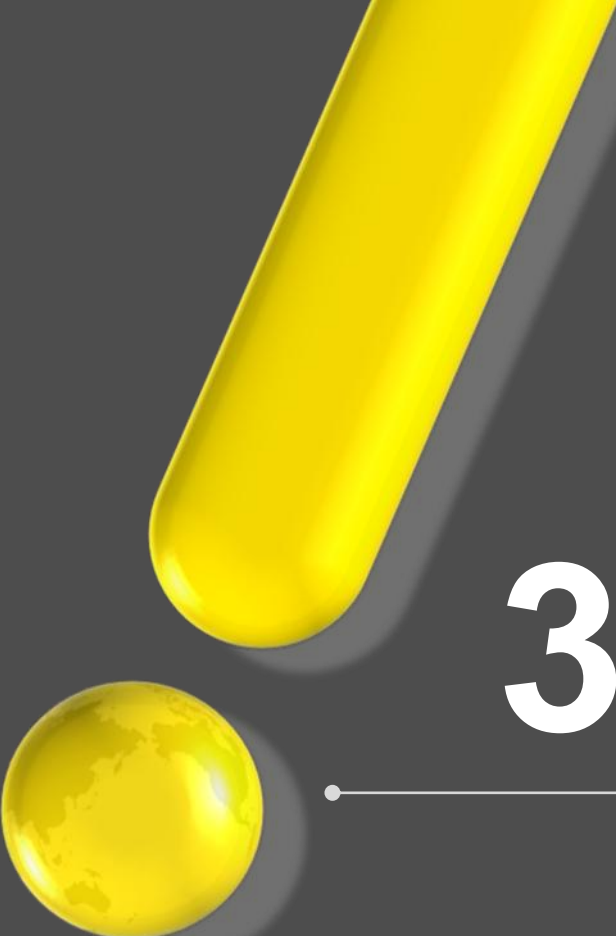
単位：百万円

	FY2026 上期実績	FY2026 上期予想	上期達成率	FY2026 下期予想	FY2026 通期予想
売上高	82,509	81,000	101.9%	82,492	165,000
売上総利益	13,227	13,200	100.2%	14,034	27,260
売上総利益率	16.0%	16.3%	▲0.3pts	17.0%	16.5%
販管費	11,933	11,800	101.1%	11,927	23,860
営業利益	1,294	1,400	92.5%	2,106	3,400
経常利益	1,729	1,730	100.0%	2,371	4,100
親会社株主に 帰属する純利益	972	840	115.8%	1,128	2,100

連結業績予想 セグメント別

単位：百万円

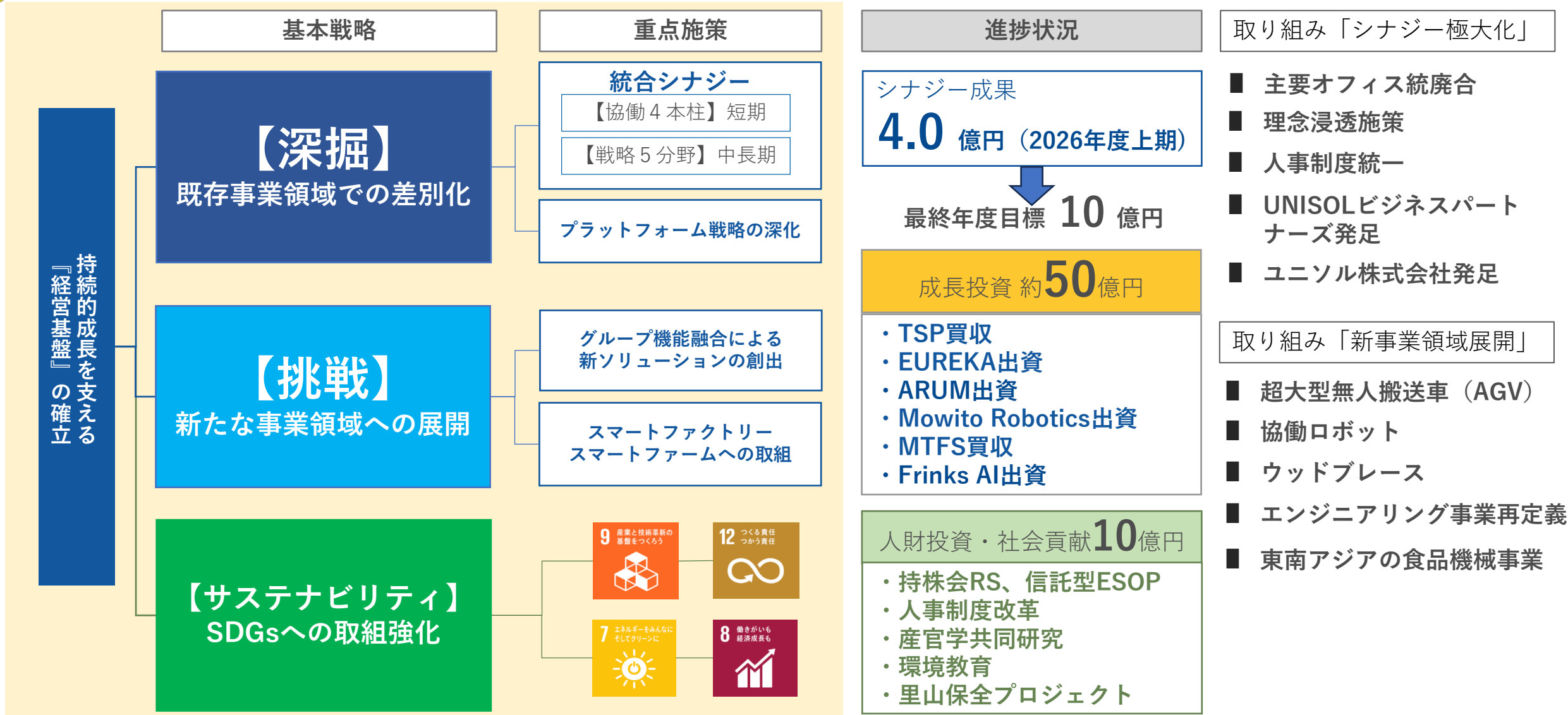
	FY2026 上期実績	FY2026 上期予想	上期達成率	FY2026 下期予想	FY2026 通期予想
売上高	82,509	81,000	101.9%	82,492	165,000
■ 機械・工具セグメント	55,056	53,000	103.9%	55,144	110,200
■ 建設資材セグメント	21,051	22,000	95.7%	21,449	42,500
■ 建設機械セグメント	4,846	3,900	124.3%	3,904	8,750
■ IoTソリューションセグメント	1,555	2,100	74.1%	1,995	3,550
売上総利益	13,227	13,200	100.2%	14,034	27,260
■ 機械・工具セグメント	8,310	8,100	102.6%	8,870	17,180
■ 建設資材セグメント	3,925	4,000	98.1%	4,025	7,950
■ 建設機械セグメント	442	400	110.5%	458	900
■ IoTソリューションセグメント	549	700	78.5%	681	1,230
営業利益	1,294	1,400	92.5%	2,106	3,400
■ 機械・工具セグメント	526	760	69.2%	1,149	1,675
■ 建設資材セグメント	687	530	129.7%	663	1,350
■ 建設機械セグメント	137	90	152.5%	118	255
■ IoTソリューションセグメント	51	120	42.6%	169	220
■ 調整	▲107	▲100		7	▲100



3 中期経営計画「UNISOL」

(FY2022-2026)

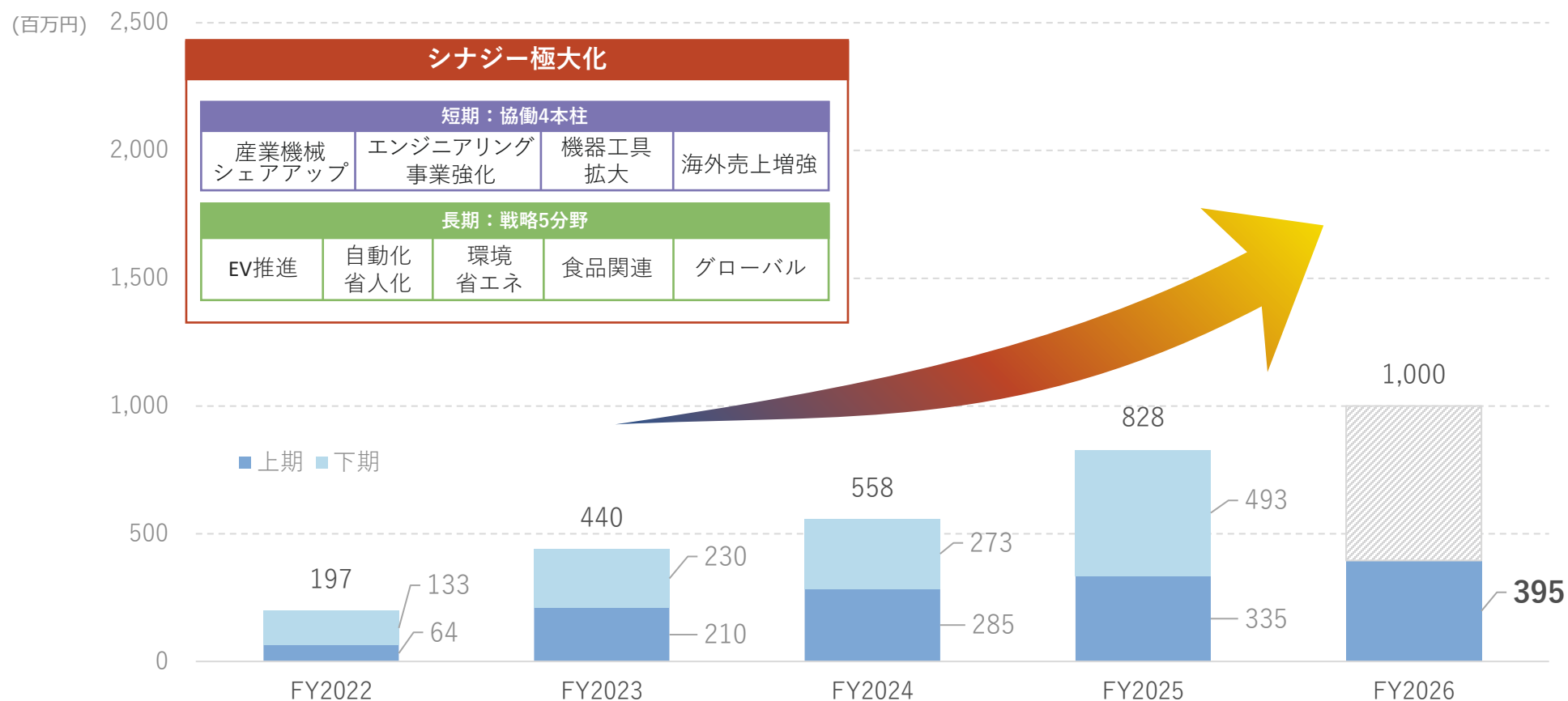
中期経営計画「UNISOL」重点施策 進捗状況



中期経営計画「UNISOL」統合シナジー

2026年12月期 上期 実績：395百万円

- ・産業機械シェアアップ : 132百万円（産業機械の建設資材セグメント顧客への販売等）
- ・機器工具販売 : 113百万円（産業機械ユーザーへの機工商材の拡販）
- ・持続的経費削減 : 62百万円（オフィス統合等）



【挑戦】Frinks AI出資 (2026年7月14日プレスリリース)

- AI外観検査メーカーであるインドFrinks AI社に対する100万米ドル相当の出資を合意
- インド市場へのアクセス強化と、AI・ロボティクス技術のプラットフォーム構築が目的

■Frinks AI社 基本情報

企業名	FRINKS DIGITAL TECHNOLOGIES (通称Frinks AI：フリンクスエーアイ)
創業	2020年
主要拠点	インド ベンガルール 米国 ミシガン
顧客業界	自動車、家電、食品、セメント、鉄鋼など
事業内容	独自のAIソフトウェアを用い、2D/3D認識による組立、傷、寸法、ラベル検査等のソリューションを提供 ノーコードかつ直感的なユーザーインターフェースに強みを持つ



インド工科大学ハイデラバード校出身の3名が創業

■UNISOLのパートナーシップ戦略

- FA分野における次世代AI・ロボティクス技術のグローバル・プラットフォーム構築を推進し、ビジネスの差別化と高付加価値化を図る

■出資先海外AIメーカー3社の特徴

- **Eureka Robotics社 (2024年12月公表)**
 - シンガポールの南洋理工大学がルーツ
 - 高度なAI物体認識と力覚を活用したフィジカルAI企業
- **Mowito Robotics社 (2026年1月公表)**
 - インド出身のロボット研究者により創業
 - 視覚と力覚を組み込んだ模倣学習とリアルタイム制御を活用したフィジカルAI企業
- **Frinks AI社 (2026年7月公表)**
 - インド工科大学がルーツ
 - 高性能かつ軽量の画像認識モデルを活用したAI外観検査メーカー

【サステナビリティ】パン耳再利用スキーム (2026年7月16日プレスリリース)

- 食品ロスを含む環境問題への意識が高まる中、製パン業界において、「パン耳の処理」は解決すべき課題
- ユニソル(株)食品事業本部では近畿大学等と連携し、パン耳を使ったレシピの商品化の為の共同研究契約を締結
- 信州大学等と肉牛飼料としてパン耳再活用を研究するスキーム (2026年1月19日公表) に続く産学連携の取組み第2弾

サンドイッチ生産工程



12 つくる責任
つかう責任



2030年までに一人当
たりの世界の食品ロ
スを半減させる

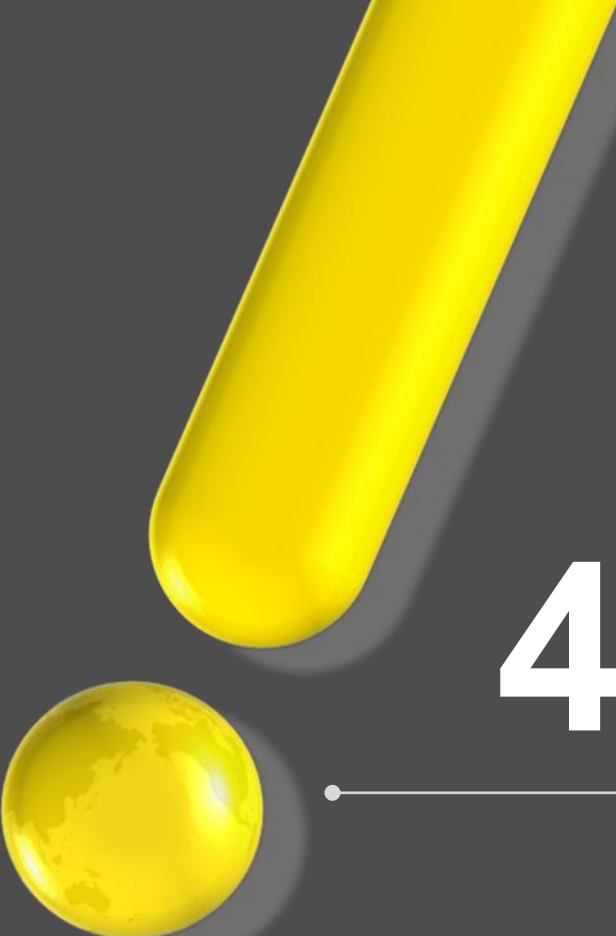
サステナビリティの観点
より、食品原料としての
再利用が求められている



食品企画団体
食べガク

生物理工学部の学生による
活動チーム

- ✓ 食品レシピ開発
- ✓ 学内試験販売
- ✓ 商品化「近大コラボ商品」



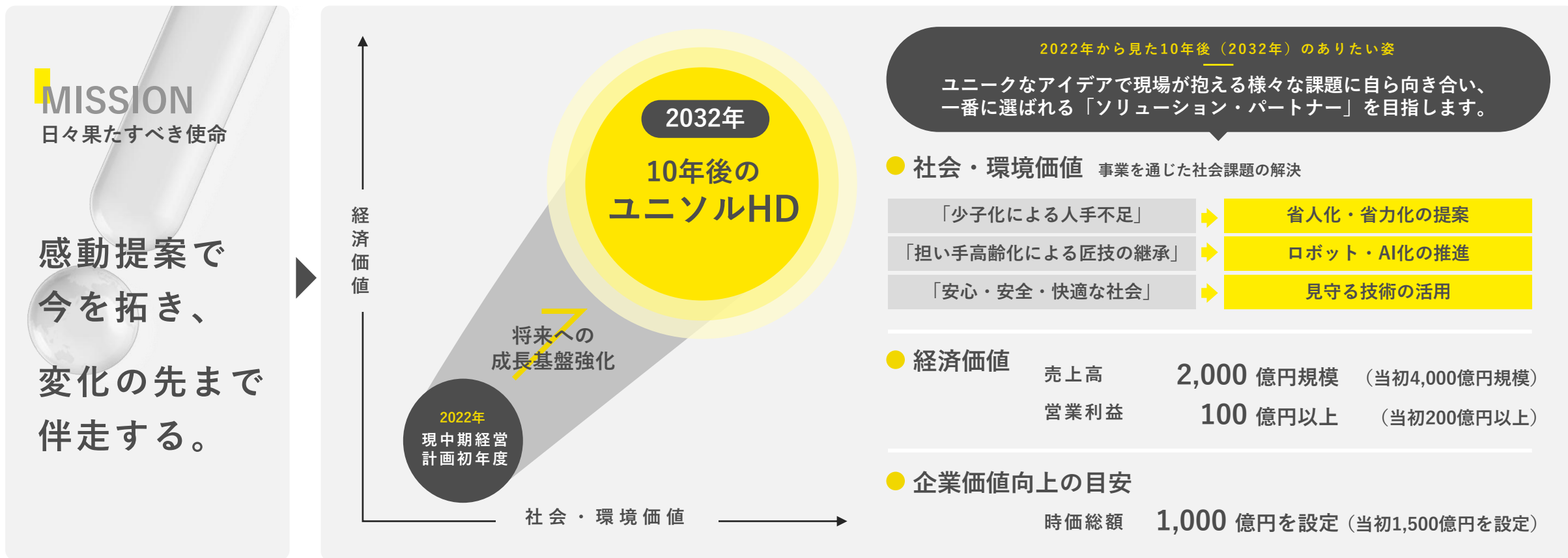
4 新中期経営計画「UNISOL II」

(2026年7月9日開示資料抜粋)

2022年から見た10年後のありたい姿

2026年7月9日
開示資料抜粋

- 2022年に現中期経営計画「UNISOL」を策定した際、10年後である2032年のありたい姿を設定
- ありたい姿に向けて目指す方向は不変ではあるものの、現中計の進捗状況・振り返りをふまえ、定量指標（売上高・営業利益・時価総額）については見直しを実施



基本的な方向性

1

達成蓋然性の高い
事業計画の策定

- ・ 中期経営計画の策定プロセスをボトムアップ型に変更し、現場目線を施策や目標に深く織り込み
- ・ 長年培った事業基盤に、収益性・効率性も重視した事業戦略を積み上げて計画を策定

2

事業ポートフォリオの
最適化

- ・ 市場縮小や競争激化に対応した選択と集中を行い、事業や拠点再編の構造改革を通じた既存事業の筋肉質化
- ・ 高成長・高収益が期待される成長牽引事業へのリソース配分と次世代の収益の柱の確立

3

ROE目標の達成に向けた
意思あるバランスシート
マネジメント

- ・ 資本コストを意識した資本収益性の実現に向けて、ROE目標から逆算した資本配分を策定
- ・ 「厚利多売」モデルへの転換による資産回転率の向上、生産性向上によるリソースの再配分

4

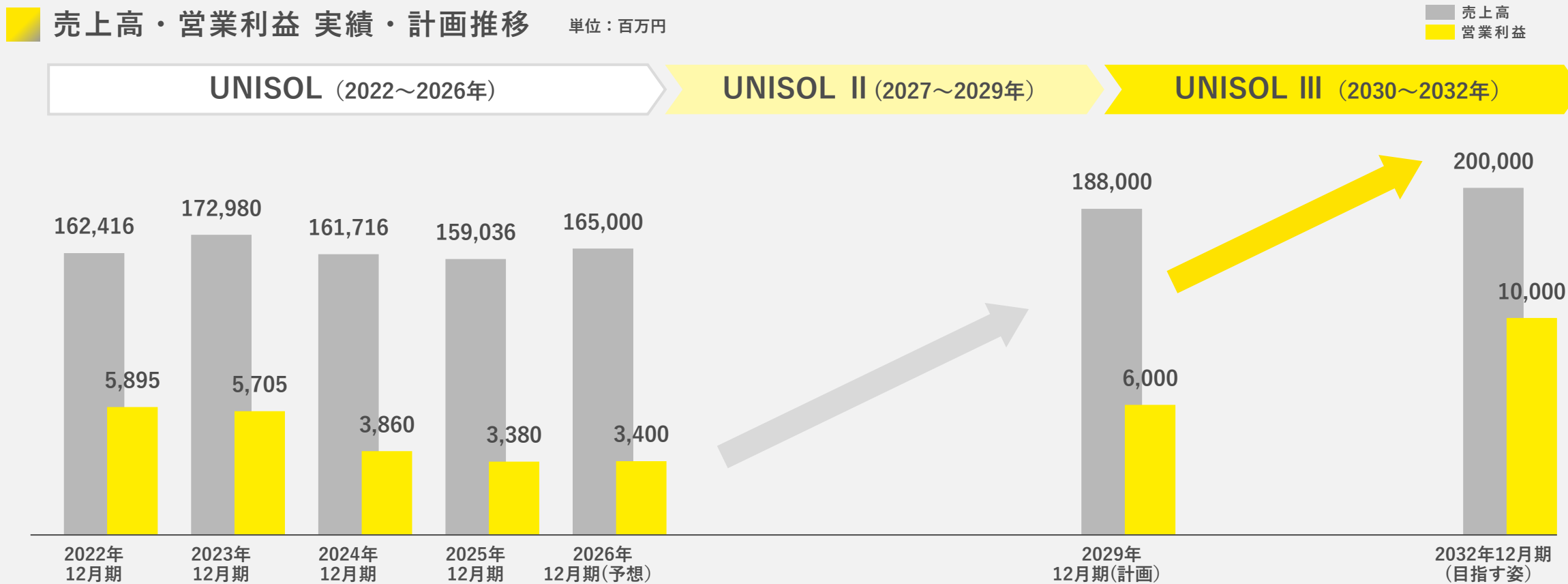
統合後のシナジー効果の
加速・最大化

- ・ 現中計で実施してきた組織再編や統合の効果を発揮し、シナジーを最大化
- ・ 営業ネットワークとモノづくりの知見を融合させ、顧客の課題解決に直結するソリューション提案を加速

最終年度定量目標（売上高・営業利益推移）

2026年7月9日
開示資料抜粋

- 営業利益について、統合直後の2022年12月期に達成した最高益5,895百万の更新をめざす
- 単に量的な拡大を目指すのではなく、持続的な成長を行える企業体質への転換を伴った取り組みを進める



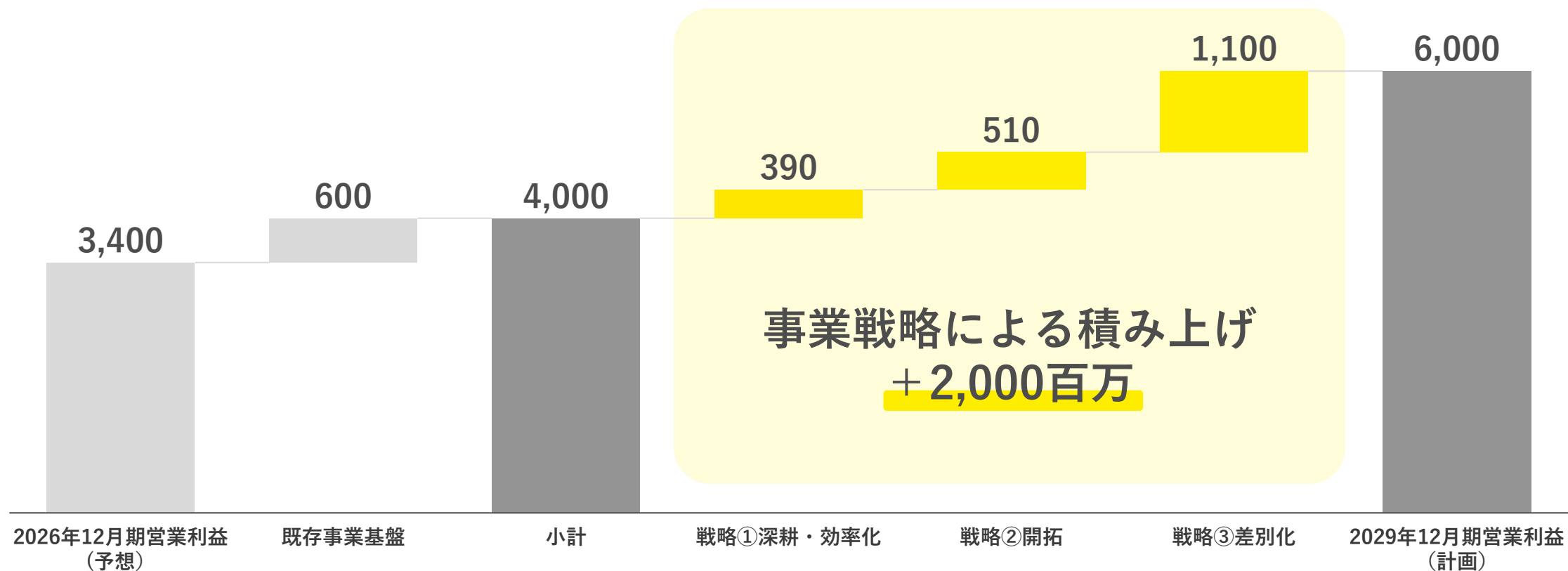
営業利益達成ロードマップ

2026年7月9日
開示資料抜粋

- 既存の事業基盤からもたらされる収益に、新中期経営計画における事業戦略による積み上げを行い、営業利益目標の達成を目指す

最終年度営業利益目標達成に向けたロードマップ

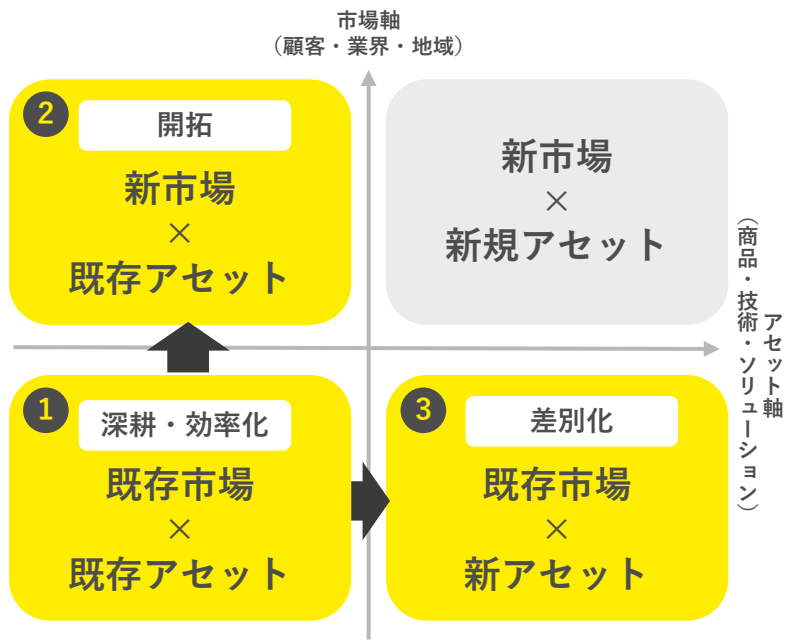
単位：百万円



- 事業戦略においては①深耕・効率化、②開拓、③差別化の3つのテーマのもと、外部環境に強い収益基盤の構築や生産性・収益性の向上をはかる

新中期経営計画における事業戦略 方針

事業戦略テーマ



	戦略テーマ	戦略方向性	新中計位置づけとの関連性	営業利益 積み上げ目標
①	既存マーケットの深耕 ビジネスモデルの効率化	既存のマーケットを一層深掘りすると同時に、運営体制の見直し等による業務効率化を行う	- 外部環境に強い収益基盤の構築（既存市場シェアアップ） - 生産性の向上	+ 390 百万円
②	未攻略エリア・業界の開拓	- 保有しているアセットを活用し、新たな営業エリアや十分攻略することができていなかった業界を開拓する （例：食品事業における東南アジア市場、非自動車業界など）	外部環境に強い収益基盤の構築（新規市場への展開）	+ 510 百万円
③	提供商材・ソリューションの 付加価値向上による差別化	保有しているアセット（商品、技術、ソリューション等）の強化、グループ内アセットのかけ合わせを通じ、他社との差別化を図る	高付加価値ソリューションへの転換による収益性の向上	+ 1,100 百万円

- 新中期経営計画においても、引き続きM&Aを事業基盤の強化や成長エンジン獲得のための重要な戦略に位置づけ

M & A方針

1. 企業価値向上に資する投資を行うため、資本コストを意識した社内基準（ハードルレート）を設定し、案件を精査
2. 案件規模に応じて、財務健全性を維持する水準での外部調達（最大200億円規模）を機動的に実施
3. 過去からのM&A対応で蓄積された経験値を基礎とし、事業部門・外部専門家と連携のうえ、買収をゴールとせずPMIを意識した案件対応の実行
4. ポートフォリオ最適化の観点から、買収に限定せず、事業売却も選択肢に含める

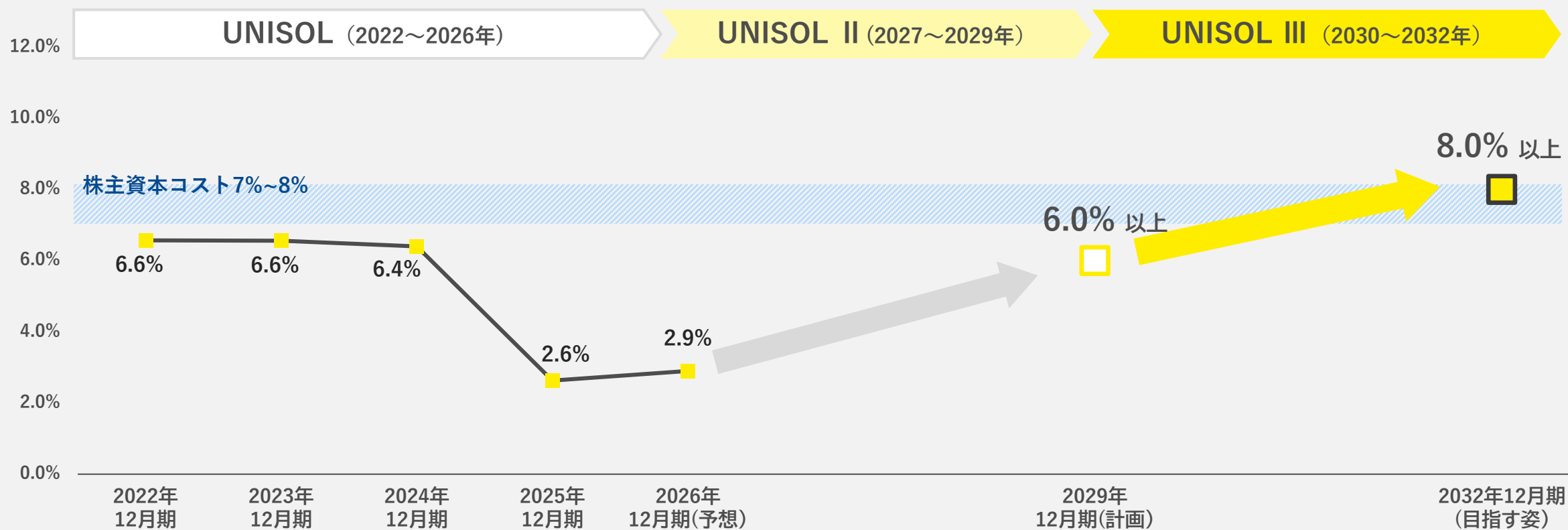
投資テーマ	目的	案件対象例
高付加価値化・社会課題解決 （ソリューションビジネスへの転換）	顧客現場の自動化・省力化を実現する技術を獲得。グループの強みである既存顧客網へクロスセルを展開し、薄利なモノ売りから高利益率なコト売りへの構造転換を牽引する	AI・IoT、フィジカルAI（ロボティクス等）、エンジニアリング など
事業ポートフォリオの安定化 （ボラティリティの抑制）	既存の主力産業（自動車や半導体など）の景気循環の影響を受けにくい領域を拡充し、外部環境に左右されない強靱な収益基盤を構築する	食品分野など
成長エリアの開拓	成長著しい北米市場での拠点・販路獲得を推進。また、国内案件であってもハードルレートを満たす高収益案件は機動的に取り込み、シェア拡大を図る	グローバル（北米市場など）、および投資方針を満たす国内案件

新中期経営計画 最終年度定量目標（ROE推移）

2026年7月9日
開示資料抜粋

- 株主資本コストを上回るROEを達成できる体質転換を目指し、ROE 8.0%以上の資本効率の実現に向けたマイルストーンとして、新中期経営計画では6.0%以上をROE目標とする

ROE 実績・計画推移



株主還元方針-1

2026年7月9日
開示資料抜粋

- 自己資本を適正水準にコントロールすることを企図して、新中計期間中は普通配当につきDOE（株主資本配当率）3.5%を下限とし、配当性向を100%とする
- 還元規模は総額で約180億とし、早期の資本政策実行の観点から、前倒しで実施できるものについては、2026年12月期から着手する

株主還元方針

	現在	新中期経営計画における還元方針・還元額見込み	
普通配当	DOE（株主資本配当率）3.5%以上	DOE（株主資本配当率）3.5%を下限とし、配当性向100%とする	約 100 億
特別配当	利益水準や財務状況に応じて機動的に株主還元の追加を実施	（変更なし）	約 20 億 (※1)
自己株買い	利益水準や財務状況に応じて機動的に株主還元の追加を実施	（変更なし）	約 60 億 (※2)



合計
180億
規模(※3)

(※1) 2025年12月期末時点の配当対象株式数を基に試算

(※2) 基準を満たすM&A案件が確保できず、余剰資金が発生・滞留すると判断した場合は、追加の自己株買いも機動的に実施する

(※3) 2026年12月期から前倒しで実施する資本政策も含む

株主還元方針-2

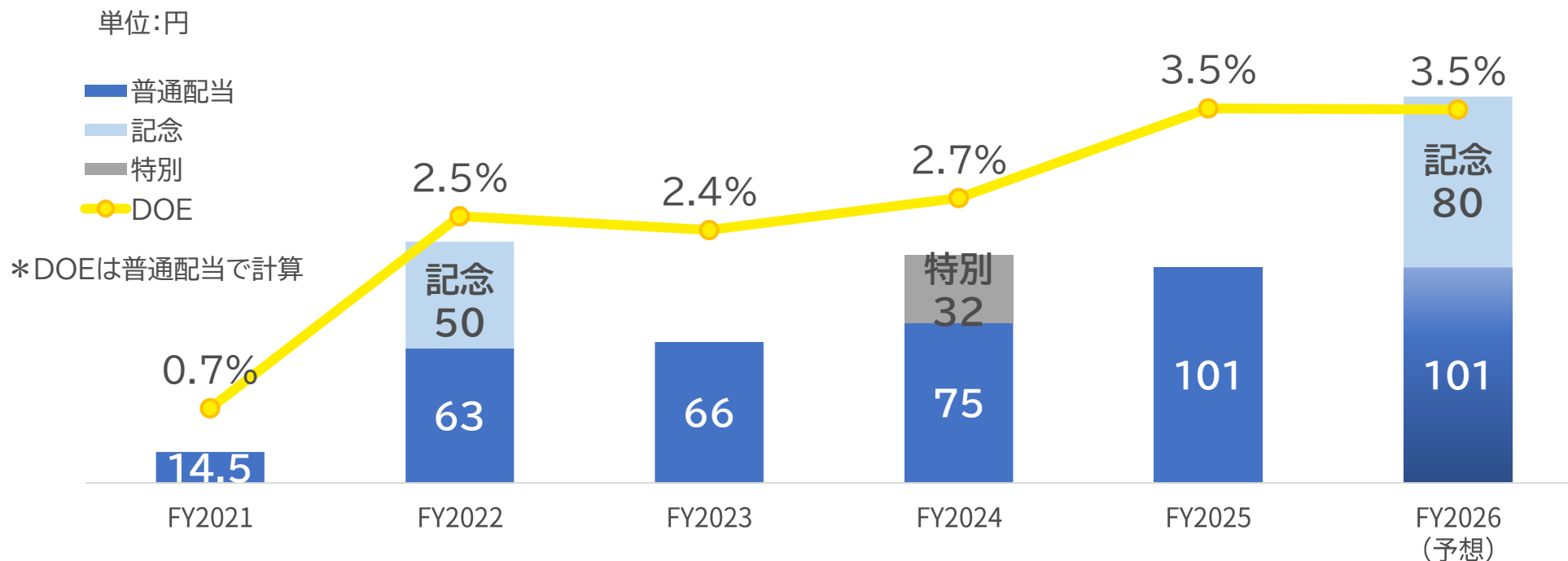
● 新中計での株主還元方針(180億円規模)の今年度中の前倒し実施内容(公表済み分)

① 記念配当 (2026年7月9日公表)

- ・ 創業・設立80周年を記念し増配。2026年12月期配当予想:181円(合計/一株当たり)

② 自己株式取得 (2026年7月31日公表)

- ・ 2026年8月～2027年7月に最大20億円の市場買付を実施



キャッシュアロケーション方針

2026年7月9日
開示資料抜粋

- 事業戦略によって創出する営業CFや戦略的な外部調達等を活用し、企業価値向上投資（M&A、追加自己株買い）、事業投資・人財投資、株主還元、最大400億規模のキャッシュを振り向ける

キャッシュアロケーション方針

400億規模（最大）



企業価値向上投資（M&A、追加自己株買い）

- ・ 企業価値を高めるために最も適した用途を判断し、M&Aもしくは自己株買いに活用する（M&Aを優先するが、社内基準に合う案件を確保できなければ、自己株買いを行う）
- ・ M&Aについては、案件規模に応じて、外部調達もおこなって投資を行う
- ・ 外部調達は財務健全性を維持する水準での借入を想定（最大200億程度）

220億
程度

事業投資 人財投資

- ・ 事業基盤の維持・強化・効率化に資する投資や人財投資として振り向け

株主還元

- ・ 自己資本の適正化に向けて、積極的な還元を実施
- ・ 普通配当（配当性向100%）などにより実施

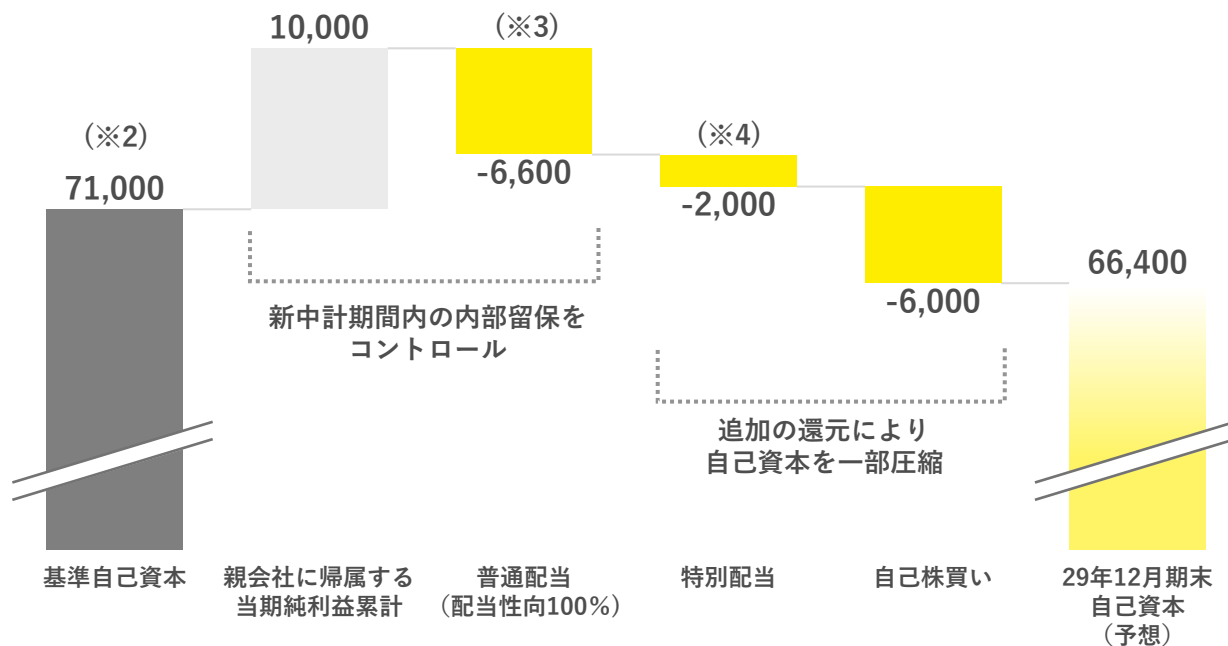
180億
程度

資本政策を通じた自己資本のコントロール

2026年7月9日
開示資料抜粋

- 株主還元を通じた内部留保の抑制等により、足元の自己資本をより適正な水準に近づけていくことでROE目標（6.0%以上）を達成させる

自己資本増減見込み（※1）

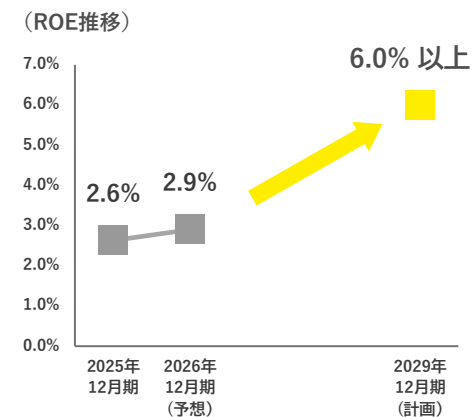


● 2029年12月期末時点予想

財務レバレッジ（総資産÷自己資本） 1.8倍程度（※5）

（ご参考：2025年12月期末 1.61倍）

- 財務レバレッジの逆数となる自己資本比率は55%程度
（ご参考：2025年12月期末 62.1%）
- 最大200億円の外部調達を行った場合でも財務健全性を維持できる見込み
- 利益成長とあわせ、ROE6.0%以上を目指す



（※1）自己資本は株主資本とその他の包括利益累計額の合計値

（※2）2025年12月期末時点の自己資本から、2026年3月実施の定時株主総会で決議された2025年12月期末配当総額、2026年12月期の親会社に帰属する当期純利益および中間・期末配当予想額（2026年6月末時点）等を加減算し算出

（※3）普通配当につき配当性向100%ではあるものの、2029年12月期の期末配当は翌期に自己資本の減少となるため、相当額（見込）を調整

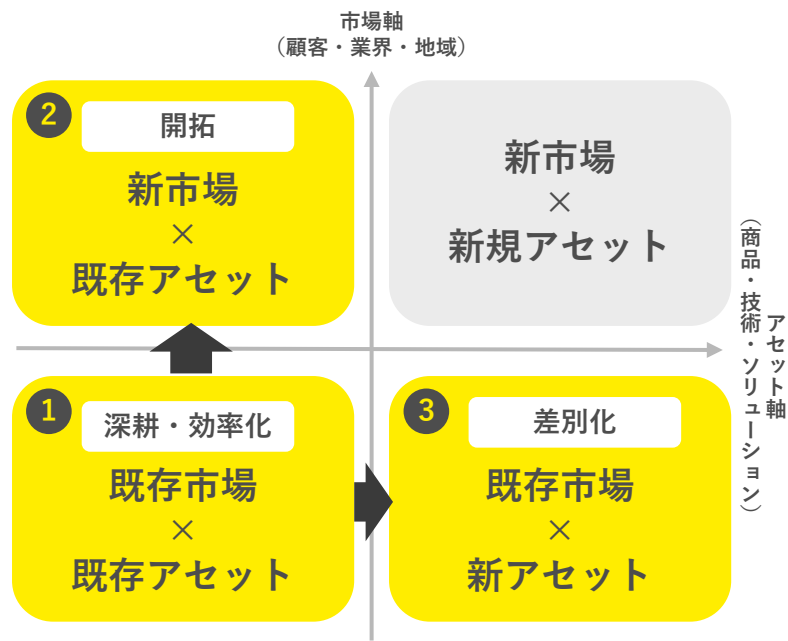
（※4）2025年12月期末時点の配当対象株式数を基に試算

（※5）財務レバレッジは借入が発生しなかった場合で試算

- 人財戦略やDX戦略をはじめとするコーポレート戦略を、事業戦略と連動させて取り組むことで、グループ一丸での企業価値向上を目指す

コーポレート戦略 方針・施策

事業戦略テーマ



人財戦略

- ・ 事業戦略に即した戦略的な人財獲得の推進
- ・ サーベイ結果に基づく人事施策の展開を通じたエンゲージメント向上
- ・ グループ理念・D&Iに関する考え方の一層の浸透（多様な人材が活躍できる職場環境の整備など）

DX戦略

- ・ 受発注や計上処理など、現場課題に即した業務処理自動化の推進による効率化の実現（業務プロセスのDX）
- ・ DXを自分事化し、デジタルツールを活用して変化に適応し変革に挑戦するマインドの醸成と育成（マインドのDX）

ESG戦略

- ・ サステナビリティ上の重要課題に関する取り組みなどを通じた、事業継続リスクの低減（BCP、情報セキュリティなど）
- ・ 従業員、地域市民、投資家など、様々なステークホルダーとのリレーション強化

- 引き続きコーポレート・ガバナンスの強化・充実をはかり、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指す

コーポレート・ガバナンスの変遷と考え方

2021

経営統合により現ユニソルHDの設立

- 事業環境の変化や社会課題への対応といった「守り」ではなく、より価値のある「攻め」の成長シナリオ実現に向け統合を実施
- 取締役の指名、報酬等に係る取締役会の独立性・客観性と説明責任を強化することを目的に、取締役会のもとに社外取締役を委員長とする、指名委員会・報酬委員会を設置

2025

監査等委員会設置会社への移行

- 取締役会の監督機能を強化するとともに、経営の意思決定及び執行のさらなる迅速化を図る
- 監査等委員会設置会社への移行に伴い、独立社外取締役が過半数を占める取締役会構成へシフト

2026

新グループ体制の発足と取締役会実効性のさらなる向上

- グループ組織再編を通じ、各事業セグメントごとに中核子会社が設置され、事業責任が明確化
- 実効性評価をふまえ、2026年12月期の重点テーマとして、以下を設定

1)戦略テーマに関する議論の深化

- ・ 経営戦略、事業ポートフォリオ、人的資本経営など、企業価値創造の根幹に関わる重要テーマについての議論の深化

2)モニタリング機能のさらなる高度化

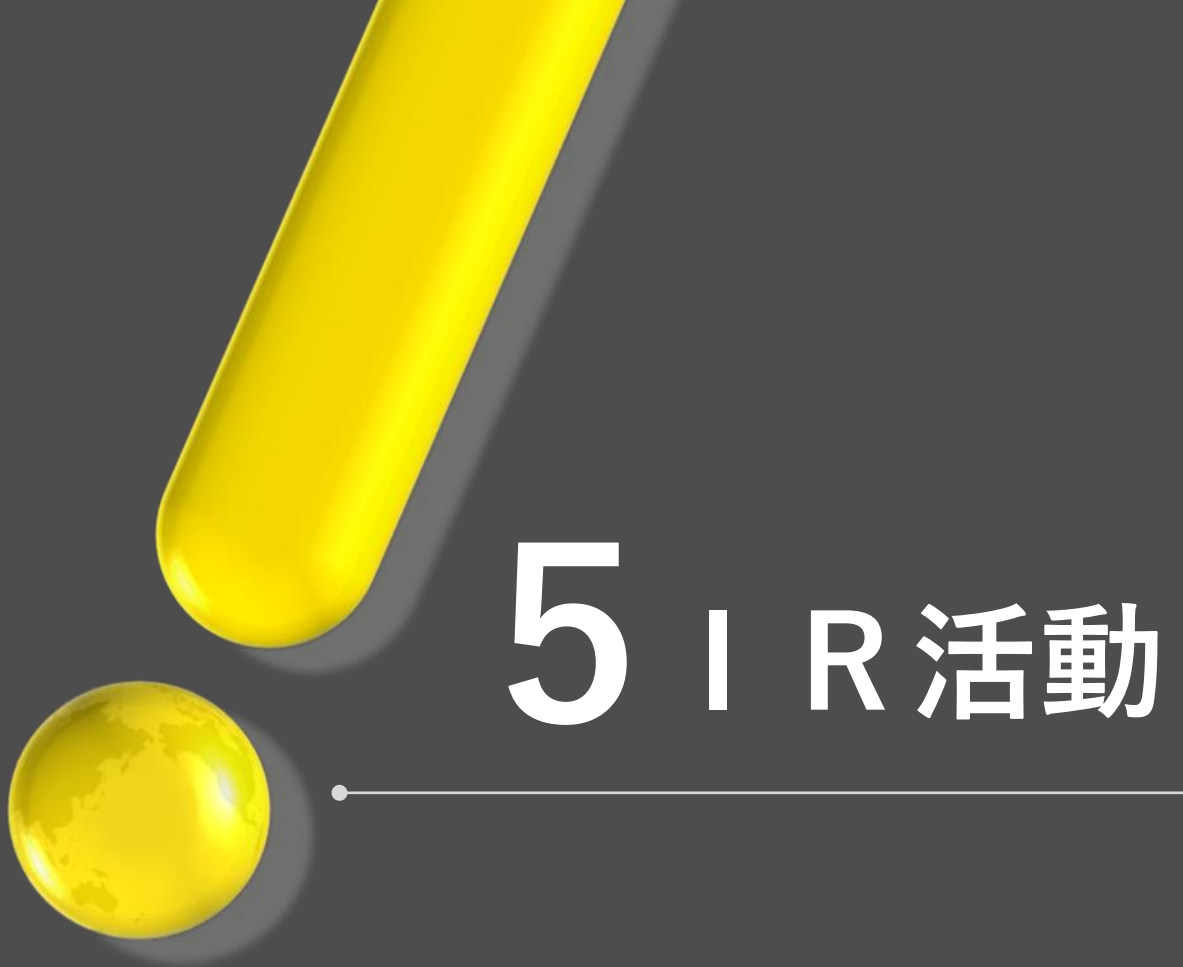
- ・ 監査等委員会や任意の指名委員会・報酬委員会との連携強化など、多様性を活かした監督機能の強化
- ・ リスク関連・ガバナンス関連など多面的情報の増強による、継続的モニタリング機能発揮への対応の強化

コーポレート・ガバナンス の基本的な考え方

全てのステークホルダーや未来社会に対する責任を果たすため、公正で透明性の高い経営体制のもと、機動的・効率的な意思決定により、求心力のあるグループ経営を実現

役員報酬の基本方針

1. 役位ごとの役割や責任の範囲に相応しいものであること
2. 会社業績と連動したものであること
3. 中長期的な企業価値向上への貢献意識を高めるものであること
4. 株主との利益意識の共有を重視したものであること
5. 報酬決定のプロセスに透明性および客観性が担保されていること
6. 優秀な経営人材を確保できる報酬水準であること



5 I R 活動

I R活動 (1/2)

■ 日経・東証 I Rフェア出展決定

- ・ 昨年初出展した日経・東証 I Rフェアに今年も出展
- ・ 昨年会場で大好評だった、Xフォロワー様限定の「ノベルティプレゼント」も実施予定（今年はハンディファンを予定）

<日経・東証 I Rフェア2026>

会 期： 2026年8月28日(金)、29日(土)
10:00～17:00

会 場： 東京ビッグサイト 南3・4ホール
(東京都江東区有明3-11-1)

ブース： 135番

主 催： 日本経済新聞社・日本取引所グループ

入場料： 無料（登録必要）



(前回の当社ブース)



(ノベルティイメージ)

■ 統合報告書（5月29日リリース）

NEW!

- ・ 最新版の統合報告書を公開
- ・ 各セグメントの戦略や当社ならではの「UNIQUE SOLUTIONS」などを紹介

<https://www.unisol-gr.com/ir/library/integrated-report/>



<本書における注目のコンテンツ>

【トップメッセージ】The way forward

グループの総合力で、唯一無二の存在へ。

【特集1】UNIQUE SOLUTIONS

「その手があったか!」を体現する、独自のソリューション事例

【特集2】成長エンジンとしての米州ビジネス

グローバル売上を牽引する海外事業にフォーカスし、米州現地法人を紹介

【特集3】社外から見たUNISOL

取引先様やパートナー団体の客観的視点での「UNISOLらしさ」をインタビュー

【特集4】次期中計策定プロジェクト・リーダー座談会

ボトムアップで描く、UNISOLの未来地図

【セグメント情報】

機械・工具、建設資材、建設機械、IoTソリューションの4セグメントについて、各担当役員のメッセージと共に、今後の展望を掲載

I R活動 (2/2)

■ 動画コンテンツ

・ 当社コーポレートサイト

決算説明会動画（半期・通期毎）
<https://www.unisol-gr.com/ir/library/video/>

事業紹介動画
<https://www.unisol-gr.com/group/video02/>

・ YouTube

公認会計士ひねけんの株式投資チャンネル
上場企業 I R 動画チャンネル（四半期毎）

<https://www.unisol-gr.com/ir/library/video/>

I R 情報番組「株式戦隊アガルンジャー」に
社長の古里が出演（2026年8月5日）

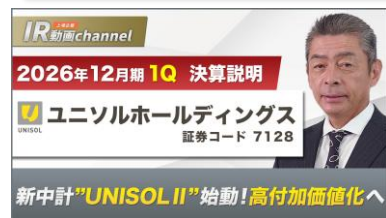
<https://www.youtube.com/watch?v=col791hPUN8>

■ ラジオ広告

・ ラジオNIKKEI 時報CM

「マーケットプレス」直前の
平日午前9時の時報CM放送中（20秒）

<https://www.unisol-gr.com/group/advertising/>



■ SNS

・ I R 公式X

日経・東証 I R フェア2025でフォロワー増加
株価情報や当社イベント情報を毎日発信

https://x.com/Unisol_HD_IR



■ インターネット広告

・ Yahoo!ファイナンス「株主優待積極企業」

2024年5月に株主優待制度を変更
投資魅力をさらに高め、長期保有に対する優遇制度を導入

<https://finance.yahoo.co.jp/quote/7128.T/incentive>

■ スポンサーードレポート（四半期）

・ Shared Research

<https://sharedresearch.jp/ja/companies/7128#top>





「その手があったか」を、次々と。

本資料は、当社をご理解いただくことを目的に作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。
本資料における業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び、合理的であると判断する一定の前提に基づいた予測であり、実際の業績は、経営環境の変化や市場の動向等の要因により、これらとは異なる結果となる可能性がありますことをご承知おき下さい。
ご利用に当たっては、ご自身の判断と責任においてなされることを前提としており、当社はいかなる場合においても責任を負いません。